



## NOTRE COMPÉTENCE

# ÉTUDES

► **Accompagner la mise en œuvre et le déploiement d'un projet innovant**



option service  
telecom

**Philippe LAREDO, Président**

OPTION SERVICE, qui a fêté ses 30 ans l'an dernier, est un opérateur télécoms alternatif, comme l'explique Philippe LAREDO, son Président. Grâce à son savoir-faire en Ingénierie Télécom et Réseau, OPTION SERVICE Telecom compose les infrastructures de communication nécessaires au bon fonctionnement des systèmes d'information et assure des services de téléphonie, d'hébergement de données et de télévision connectée pour les entreprises et établissements hospitaliers principalement dans la région des Hauts de France.

18 personnes au sein d'OPTION SERVICE Telecom travaillent avec une quinzaine de grands opérateurs de réseaux privés et publics pour l'interconnexion et la collecte de données en ADSL, SDSL ou fibre optique en fonction des besoins du client. Les infrastructures de communication installées à Noyon dans l'Oise garantissent le meilleur débit d'accès à internet.



> **Philippe Laredo, Président raconte l'aventure de ce projet innovant :**

« Notre marché est très concurrentiel et concentré, et dans lequel un opérateur alternatif, tel qu'OPTION SERVICE Telecom se doit de faire preuve d'une offre avec toujours plus de services pour **apporter sans cesse de la valeur ajoutée à ses clients finaux** et pérenniser ainsi son activité.

Il y a quelques mois, Monsieur LAREDO et son équipe ont développé une innovation produit, **la box IPTV**, permettant d'offrir un bouquet de services multimédia aux hôpitaux et maisons de retraite à moindre coût. Il s'agissait alors de repenser la stratégie de développement de ce nouveau produit et de la promouvoir.

**Est-ce à ce moment-là que vous avez fait appel à COHESIUM et rencontré Etienne ROUSSEL ?**

Je connaissais Etienne ROUSSEL que j'avais rencontré dans le cadre d'une étude stratégique sur l'avenir du cluster INTELLI'N. Pour ce nouveau projet, Etienne ROUSSEL est venu accompagner de Nicolas PIERRET, en charge de COHESIUM Innovation. Pour OPTION SERVICE Telecom, **la vraie plus-value de COHESIUM dans le cadre de ce projet a été de réfléchir autrement** pour lancer commercialement « la Box ». Cette réflexion a



permis **d'identifier un « Go to market » original** permettant d'ajouter de nouveaux services à une activité traditionnelle existante. Résultat => **une innovation adjacente permettant de passer d'une « box de services » à une « box de transports de flux multimédia », un hub ouvert de services multimédia en quelque sorte.** Cet éclairage nouveau sur la stratégie produit nous permet de présenter **une offre**

**innovante à destination des maisons de retraite et des hôpitaux (incluant le bouton d'appels du malade)** agrandissant ainsi le potentiel de la clientèle régionale et nationale d'OPTION SERVICE (qui est issue du secteur public à 65%). Les retours sont aujourd'hui très prometteurs.

**Les prochaines étapes avec COHESIUM ?**

Le nouveau prototype est au point et avec Nicolas PIERRET, nous avons finalisé le business plan. Trouver les fonds est la prochaine étape sur laquelle COHESIUM nous accompagne grâce à **sa connaissance du processus de levée de fonds**, son expertise rédactionnelle de ce type de projet, sa capacité à le valoriser et surtout son réseau de financeurs, indispensable à la réussite opérationnelle du projet.

L'accompagnement d'Etienne ROUSSEL et de Nicolas PIERRET est **un vrai stimulant**, un soutien précieux. Le binôme est complémentaire, avec un ADN commun : humain, ouvert, positif.

Nous travaillons main dans la main, échangeons régulièrement sur les avancées et tout ça me va bien ! »